PROPOSAL

TOKO BANGUNAN

DI

S

U

S

U

N

OLEH

NAMA : KRISDAYANTO

NIM : 200250502028

PRODI : TEHNIK INFORMATIKA (A)



KATA PENGANTAR

Puji syukur kita panjatkan kehadiran tuhan yang maha esa atas rahmat dan hidayatnya sehingga saya bisa menyelesaikan tugas Proposal yang bapak berikan tepat waktu

Proposal ini saya buat untuk melengkapi tugas dari mata kuliah (SISTEM BASIS DATA)

Materi ini saya buat masih jauh dari kata sempurna semoga kritik dan saran teman teman bisa menyempurnakan Proposal saya ini.

Dan mohon maaf bila ada kata-kata yang kurang berkenan dalam materi saya ini. terimakasih

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR i

BAB I PENDAHULUAN 1

* 1. LATAR BELAKANG 1
  2. RUMUSAN MASALAH 2
  3. BATASAN MASALAH 2
  4. TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN 2

BAB II PEMBAHASAN 3

1. PENGERTIAN PENJUALAN 3
2. FAKTOR MENGAPA MENGAMBIL JUDUL TOKO BANGUNAN 3
3. PERANCANGAN DATA BASE 6
4. NORMALISASI 7

BAB III METODOLOGI PENELITIAN 9

1. TEMPAT DAN WAKTU PENELITI 9
2. METODE PENELITIAN 9
3. TEHNIK PENGUMPULAN DATA 9
4. ANALISIS SITEM BERJALAN 10
5. RANCANGAN SISTEM YANG DIUSULKAN 10
6. ERD 10
7. NORMALISASI 11
8. STRUKTUR TABLE 13
9. INSTRUMEN PENELITIAN 14
10. JADWAL PENELITIAN 14

BAB IV PENUTUP 15

1. KESIMPULAN 15
2. SARAN 15
3. DAFTAR PUSTAKA 15

BAB I

PENDAHULUAN

* 1. LATAR BELAKANG

Perkembangan teknologi informasi pada sisi perangkat keras dan perangkat lunak yang semakin hari memperlihatkan perkembangan yang sangat pesat, didukung dengan teknologi komunikasi yang juga mengalami peningkatan secara signifikan merupakan alternatif tepat bagi suatu perusahaan untuk menunjang kegiatan-kegiatan usaha agar berjalan dengan baik. Seperti halnya pekerjaan dalam pengolahan data, apabila terjadi ketidak teraturan dan tidak terkoordinasi dengan baik dapat mengakibatkan sulitnya mengetahui data dan informasi secara mudah, cepat dan akurat. Teknologi dan informasi merupakan dua hal yang tidak dapat dipisahkan satu sama lainnya.

Pada tataran perusahaan yang bergerak dibidang penjualan membutuhkan suatu sistem informasi yang baik, terutama sistem informasi penjualan, agar dalam kegiatannya dapat berjalan dengan efektif dan efisien

toko bangunan adalah toko usaha yang bergerak pada penjualan bahan bangunan dan perkakas pembuat bangunan. usaha dagang ini menjual berbagai bahan dan perkakas untuk membuat bangunan seperti pasir, semen, berbagai macam kayu, paku, cat, besi pondasi, sekop, palu, dan lain sebagainya.

Seperti kita ketahui banyak sekali bermunculan tokoh-tokoh bangunan yang menyediakan bahan-bahan material yang berkualitas di daerah pedesaan yang tidak jauh dari perkotaan baik yang berskalah besar maupun berskala kecil. seiring dengan perkembangan teknologi saat ini, toko-toko bangunan lain tentunya di tuntut untuk terus berinovasi dalam memikat dan memuaskan konsumen.

karena apabila hanya terpaku ditempat. maka toko bangunan kita akan kalah saing oleh toko-toko bangunan lainnya yang ada di sekitar. maka dari itu kita harus meningkatkan eksistensi toko bangunan kita seperti menyebarkan brosur, spanduk, kartu nama dan lain-lain di sejumlah tempat.

Jadi berdasarkan pokok di atas dapat kita simpulkan bahwa toko bangunan kita membutuhkan/memerlukan desain sebagai media promosi pada toko bangunan kita untuk membantu mempromosikan supaya dapat bersaing dibidang penjualan barang material bangunan.

* 1. RUMUSAN MASALAH

1. PENGERTIAN PENJUALAN
2. FAKTOR MENGAPA MENGAMBIL JUDUL TOKO BANGUNAN
3. PERANCANGAN DATA BASE ATAU ERD
4. NORMALISASI
   1. BATAS MASALAH

Dalam rancangan sistem ini batas masalanya yaitu membatasi ruang lingkup permasalahan hanya pada sistem penjualan tunai, dan transaksi retur barang. Pembayaran akan dilakukan satu kali dan sesuai dengan tanggal yang telah disepakati oleh pelanggan dan bagian penjualan

* 1. TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN

1. MENGETAHU PENGERTIAN PENJUALAN
2. MENGETAHUI POKOK PERMASALAH TOKO BANGUNAN
3. MENGETAHUI PERANCANGAN DATA BASENYA
4. MENGETAHUI NORMALISASI DATABASE

BAB II

PEMBAHASAN

1. PENGERTIAN PENJUALAN

Pengertian penjualan sering ditafsirkan dengan lingkup yang berbeda. Untuk memperoleh gambaran yang jelas maka ditinjau tentang pengertian pemasaran. Penjualan dapat didefinisikan sebagai kegiatan pelengkap / suplemen dari pembelian untuk meningkatkan terjadinya transaksi terdiri dari serangkaian kegiatan yang meliputi penciptaan, permintaan (demand) menentukan pembeli, negosiasi harga dan syarat pembayaran (Syofyan Assuri, 1992). Penjualan merupakan pemindahan hak dengan suatu syarat atau merupakan suatu usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang kebutuhan yang telah dihasilkan kepada mereka yang membutuhkan dengan imbalan uang menurut harga yang ditentukan atau dengan persetujuan bersama. Penjualan menurut obyek yang dijual dapat berupa barang ataupun jasa, jika penjualan barang adalah penjualan menawarkan barang dan pembeli menerima barang tersebut dengan imbalan nominal yang disepakati. Sedangkan penjualan jasa adalah penjualan dengan obyek yang dijual tidak nampak dan merupakan hasil karya dari orang lain atau penjual itu sendiri misalnya seseorang dapat mengantarkan barang ke suatu tempat, dan yang mengantar tersebut mendapat imbalan yang sesuai denga tenaga yang dikeluarkan untuk mengantar barang tersebut. Imbalan yang dikeluarkan oleh pembeli adalah berupa nominal tertentu sesuai dengan harga yang disepakati.

1. FAKTOR MENGAPA MENGAMBIL JUDUL TOKO BANGUNAN

faktor permasalahannya atau alasan saya mengambil judul ini karna ada beberapa faktor yang ingin saya ketahaui didalamnya atau saya ingin memperdalam pengetahuan saya tentang toko bangunan,

faktor yang pertama yaitu:

1. berapa persen kah keuntungan yang kita dapat dalam membangun usaha toko bangunan

2. faktor apa saja kah yang menghambat atau membuat toko bangunan kita menjadi sepih atau kurannya pembeli, dan

3. bagaimana cara kita untuk mengatasih faktor yang menghambat toko bangunan tersebut

Nah itulah faktor permasalahan atau alasan saya mengambil judul toko bangunan tersebut. baiklah kita akan menjelaskan tentang faktor permasalahan diatas. berdasarkan yang saya dapat tentang penjelasan 3 faktor permasalah di atas kita akan uraikan sebagai berikut:

1. faktor yang pertama yaitu berapa persenkah keuntungan kita dalam membangun usaha toko bangunan .

untuk mengetahui berapa persen keuntungan kita dalam membagun toko banguna itu tergantung tentang jenis barang yang terjual. karna setia barang pasti memiliki harga masih masing, misalnya, semen itu keuntungannya sekita 5 persen, besi 6-7 persen, keramik lantai sekitar 10 persen, dan jenis jenis barang lainnya. jadi keuntungan toko banguna itu sangat tinggi apalagi ketika iya menerima proyek keuntungannya itu bisa sampai 70 persen. tetapi meskipun keuntungan toko bangunan itu cukup besar, perlu kita ketahui bahwa uang atau modal yang kita gunakan itu tidak kecil kita juga butuh modal yang besar. meskipun modalnya cukup besar tapi kita sudah melihat keuntungannya di atas maka kita akan cepat mengembalikan modal kita apalagi kalau toko kita ramai terus dan banyak dapat proyek.

2. faktor apakah yang menghambat atau membuat toko banguna kita menjadi sepi ataukuranya pembeli. ada beberapa faktor yang membuat usaha kita menjadi sepi, disini saya akan memberikan 3 faktor yang membuat usaha kita menjadi sepi.

1. melayani konsumen dengan buruk

2. mengantar barangnya dengn kualitas yang buruk atau rusak

3. lokasinya kurang tepat

Penjelasannya sedikit mengenai 3 faktor tersebut

1. melayani konsumen dengan buruk, faktor ini sangat fatal karena kita ketau bahwa konsumen itu adalah raja atau pembeli adalah raja, misalkan begini bosnya karyawan adalah kita, lalu bosnya kita atau owner adalah konsumen atau pembeli. maka itu kita harus melayani konsumen dengan baik, ramah, sopan, dan menunjukkan bahwa kita benar-benar melayani dengan sepenu hati.

2. mengantar barang dengan kualitas rusak, maksudnya begini pada saat kita mengantar barang, contohnya kita mengantar barang keramik lalu keramik kita ada yang pecah akibatnya karna supir mobilnya terlalu kencang bawah mobil, pasti konsumen akan marah melihat barangya yang pecah. maka sebelum melakukan perjalanan kita harus lebih dahulu memberi tahu supir kita untuk hati- hati dalam berkendara agas barang yang kita antar bisa sampai dengan baik dan aman ke konsumen.

3. lokasinya kurang tepat atau kurang strategis, misalnya begini sebelum membuka toko bangunan kita harus lebih dahulu memperhatikan lokasi yang akan kita tempati untuk membuka usaha toko kita, karena jika kita tidak memperhatikan lokasi yang akan kita tempati untuk usaha atau membuka usaha tampa memperhatikan tempanya pasti itu sangat fatal sekali yang membuat toko kita jadi sepi, contohnya begini jika kita membuka toko kita di tempat yang jauh dari perkotaan atau jauh dari rumah-rumah warga pasti otomatis toko akan sepi karena tempanya yang jauh dari masyarakat.

3. bagaimanakah tipsnya agar toko bagunan kita menjadi ramai atau sukses

ada beberapa tips agar toko kita menjadi ramai atau sukse seperti dibawah ini:

1. harga barang, misalkan begini jika toko lain menjual barang dengan harga yang lebih murah atau di bawah dari toko kita otomatis konsumen akan membeli barang di toko lain tersebut, maka dari itu kita harus memperhatikan harga pasaran barang tersebut

2. lokasi, agar toko kita ramai atau sukse maka kita harus membangun toko kita di tempat yang strategis seperti, dijalan besar dan ramai di lalui banyak orang dan tidak jauh dari pemukiman warga yang membutuhkan bahan bangunan tersebut.

3. stok barang, agar toko kita menjadi ramai kita harus selalu memperhatikan stok barang kita, karena jika kita tidak memperhatikan stok barang tersebut maka konsumen atau pembeli kita akan pintah ketoko lain karena stok barang kita habis. maka dari itu kita harus memperhatikan stok barang kita agar tetap selalu ada.

1. PERANCANGAN DATABASE

Baiklah di sini saya akan menggambarkan ERD toko bangunan penjualan.

Rancangan toko bangunan ini dibuat untuk memudahkan kita dalam membuat toko bangunan kita nanti.

id transaksi

pelanggan

Barang

Transaksi

Penjualan

email

nama

id pelanggan

harga

stok

nama barang

id barang

tgl transaksi

total transaksi

Nama Barang

Id Pelanggan

Harga

1. NORMALISASI

Id Barang Int(11)

Nama Barang Varchar(50)

Harga Int(11)

Stok Int(11)

ID Transaksi INT(11)

Tgl Transaksi TEXT

Total Transaksi INT(11)

Nama Barang varchar (50)

Id Pelanggan int (11)

Harga int (11)

Id Pelanggan Int(11)

Nama Varchar(50)

Email Varchar(50)

NORMALISASI 1

Id Barang Int(11)

Nama Barang Varchar(50)

Harga Int(11)

Stok Int(11)

ID Transaksi INT(11)

Tgl Transaksi TEXT

Total Transaksi INT(11)

Id Pelanggan Int(11)

Nama Varchar(50)

Email Varchar(50)

NORMALISASI 2

NORMALISASI 3

Id Pelanggan Int(11)\*

Nama Varchar(50)

Email Varchar(50)

TABEL PELANGGAN

ID Transaksi INT (11) \*

Tgl Transaksi TEXT

Total Transaksi INT(11)

TABEL TRANSAKSI

Id Barang Int(11)\*

Nama Barang Varchar(50)

Harga Int(11)

Stok Int(11)

TABEL BARANG

Id Barang Int(11)\* ID Transaksi INT(11)\* id pelanggan int (11)\*

Nama Barang Varchar(50) Tgl Transaksi text nama varchar (50)

Harga Int(11) Total Transaksi int (11) email varchar (50)

Stok Int(11)

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

1. TEMPAT DAN WAKTU PENELIAN

Penelitian ini dilakukan pada kios suci desa pokkang, kecamatan kalukku, kabupaten mamuju, provinsi sulawesi barat

sedangkan waktu penelitian dilaksanakan selama 6 hari mulai dari tanggal 16 november 2021 sampai pada tanggal 21 november 2021

1. METODE PENELITIAN

Metode yang akan digunakan adalah dengan siklus hidup pengembangan sistem (systems development life cycle-SDLC) atau disebut siklus hidup sistem (system

life cycle-SLC) saja. Metode SDLC menggunakan pendekatan sistem yang disebut pendekatan air terjun (waterfall approach), yang menggunakan beberapa tahapan

dalam pengembangan sistem.

1.Perencanaan sistem (system planning)

2. Analis sistem (system analyst)

3.Desain / perancangan sistem (system design)

4.Penerapan / implementasi sistem(system implementation)

5.Perawatan sistem (system maintenance)

1. TEHNIK PENGUMPULAN DATA
2. wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan cara tanya

jawab kepada pemilik objek penelitian secara langsung mengenai hal-hal

yang diperlukan untuk tujuan penelitian.

1. Observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan

cara mengamati aktivitas yang terjadi di dalam objek penelitian.

1. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data dengan cara

mengumpulkan data-data yang dibutuhkan seperti bukti transaksi, catatan,

dan lain-lainnya yang terdapat atau dihasilkan oleh objek penelitian.

1. ANALISIS SISTEM BERJALAN
2. Analisis Sistem yang berlaku

Analisis sistem yang berlaku dapat di definisikan yaitu menguraikan dari suatu sistem

informasi utuh pada toko bangunan kedalam bagian-bagian komponennya

dengan maksud untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi permasalahan permasalahan, kesempatan-kesempatan, hambatan-hambatan yang terjadi dan kebutuhan-kebutuhan yang diharapkan sehingga dapat di usulkan perbaikan-perbaikan pada sistem toko.

Tahap analisis sistem dilakukan setelah tahap perencanaan sistem (system planning)

dan sebelum tahap desain sistem.

1. Analisis Kelemahan Sistem

Untuk mengidentifikasi penyebab munculnya suatu masalah maka perlu diadakan

analisis dari sistem penjualan dan pembelian yang ada pada Toko Bangunan

dengan menggunakan metode “PIECES” (Performa, Information, Economic, Control, Efficiency, Service)

1. RANCANGAN SISTEM YANG DI USULKAN
2. ERD

email

nama

id pelanggan

harga

stok

nama barang

id barang

total transaksi

tgl transaksi

id transaksi

pelanggan

Barang

Transaksi

Penjualan

Harga

Id Pelanggan

Nama Barang

1. NORMALISASI

Id Barang Int(11)

Nama Barang Varchar(50)

Harga Int(11)

Stok Int(11)

ID Transaksi INT(11)

Tgl Transaksi TEXT

Total Transaksi INT(11)

Nama Barang varchar (50)

Id Pelanggan int (11)

Harga int (11)

Id Pelanggan Int(11)

Nama Varchar(50)

Email Varchar(50)

MORMALISASI 1

Id Barang Int(11)

Nama Barang Varchar(50)

Harga Int(11)

Stok Int(11)

ID Transaksi INT(11)

Tgl Transaksi TEXT

Total Transaksi INT(11)

Id Pelanggan Int(11)

Nama Varchar(50)

Email Varchar(50)

NORMALISASI 2

Id Barang Int(11)\* ID Transaksi INT(11)\* id pelanggan int (11)\*

Nama Barang Varchar(50) Tgl Transaksi text nama varchar (50)

Harga Int(11) Total Transaksi int (11) email varchar (50)

Stok Int(11)

merk int (11)

NORMALISASI 3

ID Transaksi INT (11) \*

Tgl Transaksi TEXT

Total Transaksi INT(11)

TABEL TRANSAKSI

Id Barang Int(11)\*

Nama Barang Varchar(50)

Harga Int(11)

Stok Int(11)

TABEL BARANG

Id Pelanggan Int(11)\*

Nama Varchar(50)

Email Varchar(50)

TABEL PELANGGAN

1. STRUKTUR TABLE

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| TABEL BARANG | | | |
| ID BARANG | NAMA BARANG | HARGA | STOK |
| 001 | SEMEN | 55 | 10 |
| 002 | KUAS | 15 | 5 |
| 003 | CAT | 10 | 16 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| TABEL TRANSAKSI | | |
| ID TRANSAKSI | TANGGAL TRANSAKSI | TOTAL TRANSAKSI |
| 012 | 01-10-2020 | 7 |
| 013 | 22-05-2021 | 8 |
| 014 | 15-08-2021 | 10 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| TABEL PELANGGAN | | |
| ID PELANGGAN | NAMA | EMAIL |
| 00176 | BUDI | Budi07@gmail.com |
| 00256 | JOKO | Joko04@gmail.com |
| 00387 | ANDI | Andi88@gmail.com |

1. INSTRUMENTASI PENELITIAN

Instrumentasi yang digunakan yaitu observasi dan wawancara. instrumentasi yang dimaksud atau alat yang digunaka penelitian yaitu kamera, recorder, ballpoint, dan buku tulis. kegunaan dari alat yang digunkan pada saat penelitian yaitu: kamera digunakan ketika kita melakukan observasi untuk merekam kejadian yang penting pada suatu peristiwa atau pada saat melakukan penelitian baik itu foto maupun video. record digunkan untuk merekan suara ketika melakukan pengumpulan data atau pada saat melakukan wawancara dengan pemilik toko. sedangkan ballpoint dan buku digunakan untuk menulis dan menggambarkan informasi yang di dapat dari pemilik toko atau hasil dari wawancara tesebut.

1. JADWAL PENELITIAN

Jadwal penelitian yang meliputi persiapan, pelaksanaan, dan laporan hasil penelitian tersebut. Jadwal maksimal atau jadwal yang dibutuhkan untuk penelitian yaitu selama 6 hari.

BAB IV

PENUTUP

1. KESIMPULAN

dari hasil pembahasan kita di atas maka saya mengambil kesimpulan yaitu:

1. Sistem informasi penjualan yang dibangun dapat mengolah data penjualan sesuai dengan diharapkan, yaitu pendataan barang, pendataan pelanggan, transaksi penjualan, transaksi retur, laporan data barang, laporan data pelanggan, laporan penjualan

2. Permasalahan yang sering terjadi dalam pengolahan data penjualan dapat dikurangi sehingga kendala dalam pengolahan data penjualan berkurang.

1. SARAN

Di atas kita sudah membahasa tentang hal-hal yang ada dalam toko bangunan mulai dari pengertian penjualan, rancangan databasenya dan hal-hal lain yang menyangkut dengan penjualan toko bangunan tersebut.dan melalui materi kita ini semoga teman-teman bisa memahami tentang hal-hal yang ada dalam toko bangunan tersebut.

1. DAFTAR PUSTAKA

1. Fathansyah, Ir.1999.Basis Data.Yogyakarta : Graha Ilmu

2. Hardjono,Dhewiberta.2006.Pemrog raman Visual Basic.net2005. Yogyakarta :Andi Offset

3. http://www.wikipedia.org/sistem informasi penjualan (access date : 18/ 06 / 2012 ; time :09:30 pm)

4. Jogiyanto, H.M.2000.Analisa dan Desain Sistem Informasi.Yogyakarta: Andi Offset.

5. Kadir,Abdul.2003.Pengenalan Sistem informasi.Yogyakarta :Andi Offset